Empresas&negócios

Porto Alegre, segunda-feira, 22 de julho de 2024 | Ano 23 - nº 29 | Jornal do Comércio

SAMUEL MACIEL/PMCS/DIVULGAÇÃO/JC

REPORTAGEM ESPECIAL

Baixa produção na construção é desafio para atividade imobiliária de Caxias do Sul

A segunda maior cidade do Rio Grande do Sul convive com uma situação preocupante. Ao mesmo tempo em que atrai novos moradores em busca de oportunidades, Caxias do Sul registra baixos níveis de produção na indústria da construção civil. As principais lideranças do setor reconhecem o difícil quadro e alertam para um possível colapso na oferta de imóveis novos nos próximos anos.

LEIA NAS PÁGINAS 6 A 10

Editor-Chefe: Guilherme Kolling
guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br
Editora de Economia: Fernanda Crancio
fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br
Editora-assistente: Cristine Pires
cristine.pires@jornaldocomercio.com.br
Diagramação: Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Muller

Opinião

Reforma trabalhista: sete anos depois, pontos centrais seguem em discussão

Fernanda Ferrari Alves
Advogada do escritório Laís Lucas Advogados Associados

Instituída pela Lei nº 13.467/2017, a reforma trabalhista trouxe alterações significativas na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), motivadas, entre outros fatores, pela necessidade de adequação da legislação à atual realidade econômica e social. Aprovada no Senado Federal em julho de 2017, a legislação entrou em vigor em novembro do mesmo ano com grandes repercussões no cenário jurídico, no meio empresarial e entre os trabalhadores brasileiros.

Sete anos após a implementação da reforma trabalhista, ainda há pontos centrais que aguardam análise do Supremo Tribunal Federal (STF), evidenciando as incertezas e as disputas sobre a sua interpretação. São cinco Ações Diretas de Inconstitucionalidade (ADI) e uma Ação Declaratória de Constitucionalidade (ADC). Três itens estão na pauta do STF para serem julgados em agosto: são as ADIs 5826, 5829 e 6154, que questionam o contrato de trabalho intermitente.

As demais ações se referem ao artigo 477-A da CLT, que trata sobre a renegociação de demissões coletivas com sindicatos (ADI 6142), à indicação do valor do pedido na reclamatória trabalhista (ADI 6002) e aos critérios para concessão da justiça gratuita em processos trabalhistas (ADC 80).

Ajuizadas pela Federação Nacional dos Empregados em Postos de Serviços de Combustíveis e Derivados de Petróleo (ADI 5826), pela Federação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Telecomunicações e Operadores de Mesas Telefônicas (ADI 5829) e pela Confederação Nacional dos Trabalhadores na Indústria (ADI 6154), as ações diretas de inconstitucionalidade pautadas para agosto já haviam sido discutidas pelo STF em 2020 e 2022.

Na primeira ocasião, foram proferidos três votos: do então ministro Edson Fachin, relator, que votou pela inconstitucionalidade do trabalho intermitente, e dos ministros Nunes Marques e Alexandre de Moraes, que votaram pela constitucionalidade. Um pedido de vista da então ministra Rosa Weber suspendeu o julgamento em dezembro de 2020. Na retomada, dois anos depois, a ministra acompanhou o relator. O julgamento foi novamente interrompido por um destaque do ministro André Mendonça e voltará a ser pautado em agosto de 2024.

Regulamentado pela reforma trabalhista, o trabalho intermitente configura-se pela alternância de períodos de prestação de serviços e de inatividade, que podem ocorrer em horas, dias ou meses. A regra é válida para todas as atividades, exceto para os aeronautas, regidos por legislação própria. Dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) mostram que este tipo de contrato cresceu ao longo dos sete anos de vigência da reforma trabalhista, embora ainda responda por uma pequena parcela no mercado – menos de 1% de todos os trabalhadores ocupados no setor formal da economia. Outro dado relevante neste cenário é o aumento do número de processos que questionam os contratos com esta característica: o volume de ações sobre o assunto na Justiça do Trabalho passou de 1.180, em 2020, para 2.553, em 2022.

Em meio às discussões judiciais sobre a aplicabilidade das determinações da legislação, há pelo menos um consenso: o mundo do trabalho está em constante evolução e eventuais ajustes na regulação das relações trabalhistas se fazem necessários para acompanhar tais transformações.

FERNANDA FERRARI ALVES/ARQUIVO PESSOAL/JC

Sete anos após a implementação da reforma trabalhista, ainda há pontos centrais que aguardam análise do Supremo Tribunal Federal (STF), evidenciando as incertezas e as disputas sobre a sua interpretação

'Novo normal': qual o papel da liderança na reconstrução empresarial do Rio Grande do Sul?

Fernando Poziomczyk
Sócio da Wide, consultoria boutique de recrutamento e seleção

É angustiante pensarmos que estamos passando por um "novo normal" no Rio Grande do Sul, após danos inimagináveis causados pela pandemia ao redor do mundo. O Estado sofreu perdas severas com as chuvas intensas que avassalaram a região nas últimas semanas, desabrigando muitas pessoas e danificando diversos estabelecimentos. Agora, passada a tempestade, é hora do mercado se unir para que consigamos nos reerguer economicamente – a partir da adoção de estratégias que precisarão de um apoio intenso da liderança em prol desta reconstrução empresarial local.

Logo no início, pudemos observar um apoio nítido de diversas iniciativas privadas por todo o País para ajudar as vítimas deste desastre natural. Afinal, a meta era clara: salvar a maior quantidade possível de vítimas. Cada um, dentro de suas próprias condições, se debruçou sob ações de resgastes, contribuições financeiras, e outras fontes de apoio que contribuíssem para essa rede de apoio à população.

Amenizado o momento mais intenso, as perdas começaram a ser quantificadas. Em aspecto corporativo, segundo um levantamento feito pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado (Sedec), 85% das empresas atingidas na região não possuíam qualquer tipo de seguro contra perdas ou danos. Deste total, os pequenos negócios foram os mais afetados – com 36,5% desses CNPJs de microempresas, 26% de Microempreendedores Individuais (MEI) e 23% de pequeno porte.

Usualmente, em momentos de crises, o aspecto econômico empresarial costuma a ser um dos últimos pilares a se manter sustentável. As chuvas que acometeram a região foram algo completamente inesperado, o que não apenas gerou danos físicos às empresas, como também desencadeou um sentimento temeroso frente à perpetuidade dos estabelecimentos e dos profissionais na região. Os riscos de sentirmos uma evasão de estabelecimentos e de talentos para outras localidades que oferecem uma melhor infraestrutura e estabilidade são enormes, o que acende a urgência de medidas que visem minimizar esse dano que o mercado gaúcho sentirá.

Nessa nova dinâmica de reconstrução que, certamente, será desafiadora para todos os envolvidos, o papel ativo da liderança poderá representar uma peça importante de sustentabilidade dessa jornada. O empresariado precisa ter como premissa a maior parcimônia possível na definição de suas ações, analisando, cuidadosamente e, dentro do que for possível conforme sua realidade, quais passos dar em prol da retenção destes talentos e sua união na retomada econômica.

É claro que não há como deixar de fora a importância da contribuição pública nesse processo, através de medidas e políticas de incentivo fiscal à reconstrução dos estabelecimentos e sua gestão financeira, amenizando possíveis gastos e fornecendo programas de isenção que reduzam os gastos precisos para tal.

Essa barreira contratual, junto ao medo compreensível de muitos empreendedores em investirem na região neste cenário preocupante, precisam ser repensados pelo poder público, contando com o apoio da liderança para que, juntos, evitem a evasão destes talentos e identifiquem quais linhas de crédito podem ser oferecidas como fontes de auxílio à retomada corporativa.

Não há como negar o cenário devastador que estamos vivenciando. Porém, com os devidos mecanismos de incentivo ofertados, muito pode ser aproveitado de seu potencial inovador, de forma que esses agentes tenham o reforço que precisam para minimizarem seus impactos no curto e longo prazo deste desastre e consigam, com isso, voltar à normalidade de suas operações.

WIDE/DIVULGAÇÃO/JC

Os riscos de sentirmos uma evasão de estabelecimentos e de talentos para outras localidades que oferecem uma melhor infraestrutura e estabilidade são enormes, o que acende a urgência de medidas que visem minimizar esse dano que o mercado gaúcho sentirá

Com a palavra

Liliamar Pestana Gomes

Leiloeira vê volume de negócios aumentar após as enchentes

Maria Amélia Vargas
mavargas@jcrs.com.br

Descendente de italianos radicados em Campinas do Sul (RS), Liliamar Pestana Gomes conta que os pais nunca fizeram distinção de gênero entre os seis filhos. Com essa bagagem, o seu percurso frente a um negócio dominado por homens foi natural para ela. Desde 2015, ela é CEO e leiloeira oficial da Pestana Leilões e, desde então, vivenciou e se adaptou às mudanças no segmento. A mais recente foi, neste ano, o crescimento inesperado da demanda por leilões de veículos atingidos pelas enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em maio. Na comparação com o mesmo período de 2023, o volume de veículos oferecidos nos pregões triplicou, assim como o número de pessoas interessadas nesses bens. Paralelamente aos negócios, Liliamar também atua como diretora do Instituto do Câncer Infantil de Porto Alegre.

Empresas & Negócios - Como foi o seu percurso nesse universo dos leilões?

Liliamar Pestana Gomes - Em 1983, fui convidada por Reinaldo Pestana Gomes para trabalhar no escritório de Leilões. Ele havia sido nomeado Leiloeiro Oficial do Estado do Rio Grande do Sul. Na época, eu tinha 21 anos e cursava Comunicação Social – Relações Públicas na Unisinos, em São Leopoldo. Passei a administrar o escritório a pedido dele. Iniciamos juntos nossa profissão e, também, nosso relacionamento pessoal. Em 1989, nos casamos e seguimos juntos na profissão. De 1983 a 1996, trabalhamos na área Judiciária do RS, realizando Leilões de Processos trabalhistas, Cíveis, Fazenda Estadual, Federal, Falências e alguns leilões de bens desativados de empresas privadas. A partir de 1996, iniciamos na área empresarial, mais especificamente na área de bens retomados de bancos, financeiras, consórcios, realizando leilões de bens como: veículos, imóveis, máquinas industriais e agrícolas e diversos outros tipos de bens. Em 2001, fechamos parcerias com seguradoras para a realização de leilões de veículos oriundos de sinistros como colisão, roubo, enchente, entre outros. A minha nomeação como Leiloeira Oficial ocorreu no ano 2000 e, a partir desta data, comecei também a realizar os leilões, mas ainda como Preposta do Reinaldo. Visando ampliar os negócios, em 2011, inovamos na forma de realizar os leilões, fomos pioneiros na Região Sul e no País ao lançarmos o leilão online, proporcionando aos interessados de todo o Brasil arrematar bens de onde estivessem. Em 2015, com o falecimento do Reinaldo, assumi a Pestana Leilões como sucessora e, também, como leiloeira oficial.

E&N - Como vocês estão se ajustando para este momento da demanda pós-enchente?

Liliamar - Foi e está sendo muito intenso o trabalho por aqui. Tivemos dias com mais de 200% de aumento de entrada de veículos atingidos pelas enchentes em nossa unidade logística de Nova Santa Rita, aqui no Estado. Triplicamos a equipe da unidade, contratamos empresas de higienização de veículos e para outras atividades necessárias para organização e preparação dos veículos para leilão. Tivemos um grande aumento de trabalho em um curto espaço de tempo. Todas as seguradoras tinham a necessidade de recolher os bens e indenizar seus clientes de forma ágil. Há algumas semanas estamos realizando leilões diários de veículos de enchente, inclusive noturnos.

> **O número de compradores aumentou muito, os tipos de veículos são diferentes dos que normalmente vendíamos. Embora sejam de enchente, a grande maioria poderá ser consertada e higienizada, e voltar a circular**

AGÊNCIA PREVIEW/DIVULGAÇÃO/JC

CEO e leiloeira oficial da Pestana diz que a empresa triplicou o volume de negócios sobre igual período do ano passado

E&N - Nos casos dos veículos de enchente, há algum procedimento (como limpeza e ajustes) realizados antes dos pregões?

Liliamar - Sim, temos vários procedimentos: na chegada à unidade logística, os veículos são vistoriados, fotografados, lavados ou higienizados (são processos distintos) e armazenados nas quadras de cada vendedor. Após esse trabalho, são vistoriados pelas empresas específicas para transferência dos bens para as seguradoras e, a seguir, são disponibilizados para leilão. Quando liberados para leilão, os veículos são segregados em uma área específica para exposição e visitação, podendo os interessados avaliarem presencialmente o bem antes do arremate. Nos editais de leilão e site, os clientes acompanham os dias e horários para visitação, que ocorre um dia antes do leilão das 14h às 17h e, no dia do leilão, das 8h45min às 11h30min. Os clientes interessados em comprar fazem seus cadastros antecipados no nosso site e, nos dias e horários dos leilões, poderão participar de onde estiverem por meio do leilão online. Temos clientes de todo o Brasil participando dos leilões. Trabalhamos com três modalidades de leilões: presencial e online, somente online e eletrônico. O leilão hoje é um canal de venda sólido, ágil e seguro, tanto para quem compra, quanto para quem vende. E todos os tipos de bens podem ser vendidos em leilão.

E&N - Vocês percebem uma mudança no perfil dos compradores destes veículos em específico?

Liliamar - O número de compradores aumentou muito, os tipos de veículos são diferentes dos que normalmente vendíamos. Embora sejam de enchente, a grande maioria poderá ser consertada e higienizada e voltar a circular. Clientes de todo o Brasil estão participando e comprando esses veículos. Temos Pessoas Físicas e Jurídicas participando.

E&N - Qual foi o impacto disso na sua empresa?

Liliamar - Triplicamos o volume de negócios, se compararmos ao mesmo período do ano anterior.

E&N - A pandemia aumentou a adesão das pessoas nos leilões online?

Liliamar - Inauguramos o leilão online em 2011, nessa época tínhamos um auditório para os leilões presenciais com capacidade para mais de mil pessoas. Acompanhamos a transição do presencial para o online desde essa data. Em 2020, quando iniciou a pandemia, nosso auditório era para 150 pessoas e 95% da venda já era realizada de forma online, ou seja, tivemos uma migração considerável para o online. Os poucos clientes que ainda frequentavam o auditório, com a pandemia, passaram a comprar somente da forma online, e continuam assim até hoje. O leilão online proporciona mobilidade e praticidade para que as pessoas possam participar de onde estiverem. Hoje, podemos dizer que praticamente 100% dos negócios são realizados online.

E&N - Como você vê o mercado de leilões nos próximos anos?

Liliamar - O leilão possui lei própria, os leilões nunca foram muito difundidos como meio de negócio. Hoje, com a internet, com as informações instantâneas, ficou mais conhecido. De forma geral, os benefícios de vender em leilão são pouco conhecidos. O leilão é um canal de venda com liquidez rápida, todos os bens são vendidos no estado que se encontram, conforme lei, não podendo o arrematante pleitear garantia dos mesmos. O propósito da Pestana Leilões é praticar o reúso dos bens, assim, todo o tipo de bem usado pode ser vendido em leilão. Sabemos que as empresas possuem muitos bens desativados e parados nas suas dependências. Se colocados em leilão, sempre servirão para outras empresas. Temos uma frase que usamos muito aqui na Pestana: "Tem um empresário do futuro querendo suas máquinas do passado", essa frase reflete muito o que o leilão pode proporcionar. Hoje, temos um leilão chamado "bolsa de materiais", realizado uma vez por semana. Neste leilão recebemos bens de muitas empresas para venda, geralmente bens já desativados e que precisam de um novo dono. Acredito que em pouco tempo o leilão se tornará um canal de venda ainda mais forte. A tecnologia nos ajuda nisso, as transações são rápidas, seguras e podemos dispor de ferramentas para venda de grandes volumes de bens. A liquidez rápida para quem está colocando o bem à venda é um ponto importante nessas transações. A transparência na venda também é um fator importante, uma vez que o leilão é público.

Leitura

Estratégia

Um Cisne Negro é um evento que reúne três características principais: é altamente improvável, produz um enorme impacto e, depois que acontece, inventamos uma explicação que o faça parecer menos aleatório e mais previsível do que de fato é. Para Nassim Nicholas Taleb, esse fenômeno está na base de quase tudo que acontece no mundo — da ascensão das religiões aos acontecimentos em nossas próprias vidas. O incrível êxito do Google, por exemplo, foi um Cisne Negro, assim como o Onze de Setembro. Por anos, Taleb estudou sobre a forma como nos enganamos ao achar que sabemos mais do que na verdade sabemos. Segundo ele, fixamos nosso pensamento em dados irrelevantes, enquanto eventos maiores continuam a nos surpreender e a moldar o mundo. Esta nova edição apresenta um ensaio com ferramentas para navegar e explorar um mundo de Cisnes Negros.

Elegante, surpreendente e com reflexões de alcance universal, A lógica do Cisne Negro nos mostra como parar de tentar prever tudo — e tirar proveito da incerteza.

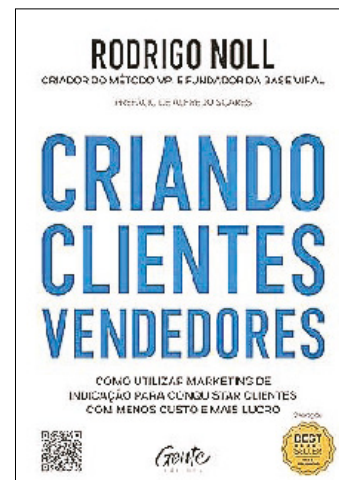
Considerado um dos grandes nomes nos assuntos de probabilidade e incerteza, Nassim Nicholas Taleb foi trader na bolsa de Chicago e lecionou na Universidade de Nova York durante sete anos. Seus livros – entre eles os best-sellers Iludidos pelo acaso, Antifrágil e Arriscando a própria pele – já foram publicados em mais de 37 idiomas.

A lógica do Cisne Negro: O impacto do altamente improvável; Nassim Nicholas Taleb; Objetiva; 528 páginas; R$ 114,90; Disponível em versão digital.

Investir

Organizado pelo investidor Florian Bartunek, pelo advogado e sócio da Casa do Saber Pierre Moreau e pela jornalista Giuliana Napolitano, Fora da curva reúne depoimentos de alguns dos maiores investidores do País - como André Jakurski, Antonio Bonchristiano, Luis Stuhlberger, Guilherme Affonso Ferreira, Guilherme Aché, José Carlos Reis de Magalhães Neto, Luiz Fernando Figueiredo, Meyer Joseph Nigri, Pedro Damasceno e o próprio Bartunek. No total, eles administram cerca de R$ 80 bilhões. Muitas dessas personalidades são avessas a entrevistas, mas decidiram contar a história de suas carreiras a fim de espalhar valiosas lições de negócios para o público brasileiro. Ao decorrer do livro há entrevistas com dez grandes personalidades do mundo corporativo - alguns são gestores de fundos de investimento e outros são empresários.

Em cada capítulo o entrevistado conta um pouco sobre sua história e fala sobre investimentos. Ao final de cada capítulo há um resumo em que são indicadas quais são as considerações mais importantes de cada entrevistado sobre investimentos e livros que ele recomenda. O livro possui entrevistados de alto nível e que agregam conhecimento. Entretanto, alguns se aprofundam um pouco mais do que outros sobre os temas de investimentos. Alguns dos entrevistados inclusive dão uma leve pincelada sobre investimentos e focam muito mais em suas carreiras.

Fora da Curva. Os Segredos dos Grandes Investidores do Brasil e o que Você Pode Aprender com Eles; Pierre Moreau (org.); Portfolio-Penguin; 216 páginas; R$ 79,90; Disponível em versão digital.

Vendas

Vivemos em um mundo onde empreender não é tarefa fácil: a luta pela atenção dos consumidores é constante e as maneiras de fazer marketing são inúmeras. Nesse cenário é muito comum que os empreendedores invistam em grandes campanhas para divulgar o seu produto ou serviço.

Mas e se você usasse um comportamento que já é natural dos seus clientes, sem precisar dar desconto ou aumentar os gastos para crescer o seu negócio? É isso que Rodrigo Noll, um dos maiores especialistas em marketing de indicação do país, nos oferece em Criando clientes vendedores, um guia prático sobre como usar o poder da recomendação ao seu favor.

Rodrigo Noll é empresário, palestrante e fundador da Base Viral, primeira empresa do Brasil especializada na criação de estratégias comerciais de marketing de indicação. O autor é criador do método Vendas por Indicação (VPI) e do curso Criando Clientes Vendedores, além de idealizador do conceito da 4ª Força de Tráfego.

Rodrigo foi eleito entre os top palestrantes de grandes eventos como TEDx, RD Summit, StartUp Weekend, Social Media Week SP, Conecta Imobi e já impactou mais de 60 mil pessoas em suas apresentações.

Criando clientes vendedores: Como utilizar marketing de indicação para conquistar clientes com menos custo e mais lucro; Rodrigo Noll; Gente; 192 páginas; R$ 64,90; Disponível em versão digital.

Responsabilidade social

Solidariedade e inovação para reconstruir

» *União de esforços envolveu instituições, ONGs e empresas em prol do Estado*

O Grupo SteelCorp, do setor de construção industrializada no Brasil, anunciou um ambicioso projeto para a construção de 500 casas destinadas às vítimas das enchentes que devastaram o Rio Grande do Sul no início de maio. Esta iniciativa, realizada em parceria com a ONG Movimento União BR, um hub de urgências, conta com a colaboração da iniciativa privada, sociedade civil e poder público. O objetivo é proporcionar abrigo para mais de meio milhão de pessoas desalojadas, conforme dados recentes da Secretaria Estadual de Desenvolvimento Social.

A técnica de construção escolhida é o Light Steel Frame, na qual o Grupo SteelCorp é especializado. Esta técnica utiliza estrutura de aço galvanizado em vez de tijolos e concreto, garantindo um processo totalmente em conformidade com as práticas de ESG (Ambiental, Social e Governança). As construções são realizadas sem resíduos, umidade ou mofo. Cada unidade habitacional, que será doada integralmente, possui um custo estimado de R$ 110 mil. Os recursos para a construção foram obtidos com a ajuda de diversas empresas que se mobilizaram e se comprometeram com a doação de insumos necessários.

"Com nossa metodologia de construção industrializada, conseguiremos ajudar a reconstruir o Rio Grande do Sul com rapidez", afirmou Roberto Justus, CEO da SteelCorp. "Nosso método permite uma construção eficiente e sustentável, reduzindo drasticamente o tempo necessário para erguer as unidades habitacionais."

A construção das casas será realizada em uma fábrica temporária no campus da Universidade Luterana do Brasil (Ulbra). As partes pré-fabricadas serão montadas nos terrenos doados pelo Governo do Estado, que também indicará as famílias beneficiadas através de cadastros locais de assistência social.

"Ao capacitar as mulheres desabrigadas para participar do processo de construção, estamos criando oportunidades de emprego e desenvolvimento pessoal para elas. Este projeto é um exemplo de como a inovação e a responsabilidade social podem andar de mãos dadas, trazendo benefícios reais e duradouros para a comunidade", destacou Justus.

A fábrica temporária será instalada em uma área de 6 mil metros quadrados cedida pela Ulbra. O superintendente da Ulbra, Jackson Trindade, enfatizou a importância do projeto, destacando que, a partir de outubro, 100% do processo ocorrerá no Rio Grande do Sul. Ele explicou que será realizada uma parceria com a ONG Mulher em Construção para a formação das profissionais que atuarão nos projetos. A proposta ainda sendo estudada, trabalhada e se desenhada pela organização.

O Movimento União BR desempenha um papel crucial na coordenação geral do projeto, captação de recursos, acompanhamento e transparência, gestão das doações, prestação de contas e divulgação. Tatiana Monteiro de Barros, fundadora do Movimento União BR, destacou que a ONG é responsável por toda a realização do projeto, assegurando que cada etapa seja conduzida com eficiência e clareza.

MAURICIO TONETTO/PALÁCIO PIRATINI/JC
Milhares de famílias foram afetadas pelas enchentes, em todo o Rio Grande do Sul, e ainda estão fora de casa

"A Ulbra não apenas disponibilizou espaço para centenas de pessoas desabrigadas, mas também está em parceria no projeto de construção das casas, disponibilizando áreas e apoio do corpo docente nas capacitações realizadas pela SteelAcademy", acrescentou Tatiana.

Cada casa, construída com a técnica Light Steel Frame, terá aproximadamente 44 metros quadrados, com sala, cozinha/sala de jantar, dois dormitórios, um banheiro e área de serviço, com elétrica e hidráulica embutidas. Este método de construção a seco, utilizando perfis de aço galvanizado, garante rapidez, eficiência, sustentabilidade e durabilidade, com uma vida útil de até 400 anos.

A fabricação das casas será realizada 60% no interior de São Paulo, onde está localizada a fábrica do Grupo SteelCorp. Os outros 40% relacionados aos materiais para a construção serão produzidos na fábrica do campus da Ulbra em Canoas, RS.

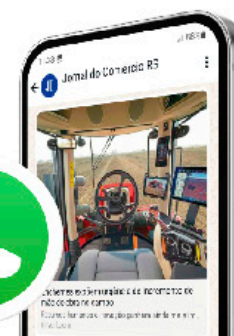
Para engajar ainda mais o público e angariar doações, um protótipo da casa será exibido na Leroy Merlin da Marginal Tietê, em São Paulo, proporcionando aos visitantes uma visão do projeto e incentivando a contribuição. Além disso, o União BR lançará um financiamento coletivo em plataforma digital para permitir que pessoas físicas também apoiem a iniciativa.

As cidades a serem contempladas com as casas ainda estão sendo mapeadas e avaliadas. Após o início da construção, espera-se a entrega de 120 a 150 casas por mês, dependendo da disponibilidade dos terrenos.

Tatiana Monteiro de Barros expressou o desejo de que cada casa entregue esteja o mais completa possível, incluindo mobiliários e eletrodomésticos. Esta possibilidade está sendo considerada pelos parceiros envolvidos no projeto, que desejam proporcionar um lar completo e digno para as famílias beneficiadas.

A parceria entre SteelCorp, União BR, Ulbra e diversas empresas e entidades é um exemplo claro de como a colaboração pode transformar realidades, trazendo esperança e dignidade às famílias afetadas pelas enchentes no Rio Grande do Sul. A combinação de inovação, responsabilidade social e compromisso com a comunidade promete fazer a diferença na vida de milhares de pessoas.

Eufrázio

Empresas&negócios

REPORTAGEM ESPECIAL

Crise na construção civil ameaça desenvolvimento imobiliário de C

» *Cidade atrai novos moradores, mas enfrenta baixos níveis de produção no setor, apont*

Roberto Hunoff, *especial para o JC*
economia@jornaldocomercio.com.br

Para novembro, a empresa BWB programou a entrega do empreendimento Pettros Home Resort, com 40 mil metros quadrados de área construída, e mais 10 m

Nos últimos 10 anos, a aprovação de projetos para a construção de novos empreendimentos imobiliários sofreu queda de 75%, em Caxias do Sul. De 1.540.573 metros quadrados aprovados, em 2014, os dados da Secretaria Municipal do Urbanismo registraram pouco mais de 340 mil metros quadrados no ano passado, o menor número do período. Na comparação direta com 2022, a perda do ano passado é de 15%.

O segmento que mais sentiu o impacto foi o residencial, com recuo de 83% na aprovação de projetos, saindo de quase 1,1 milhão de metros quadrados, em 2014, para 176,5 mil em 2023. Com o desempenho negativo, o segmento de moradias passou a representar 42,5% do volume total aprovado, bem abaixo dos 71% de 10 anos atrás.

O espaço foi ocupado pela atividade industrial, que subiu de 4,2% para 31,2%. Em números absolutos, a participação dobrou de 64,5 mil para 129,6 mil metros quadrados. O comércio manteve a fatia de 24%, mas com recuo de 75% em números absolutos, enquanto o segmento institucional, que não aparecia em 2014, registrou 2,5% no ano passado.

A curva descendente da aprovação de projetos nos últimos 10 anos teve um único momento de reação, em 2020, durante a pandemia da Covid-19, quando foram aprovados 648,8 mil metros quadrados, 50% superior a 2019. Nos últimos quatro anos, os números pioraram quase 40%.

MARIA INÊS MENEGOTTO/ARQUIVO PESSOAL/JC

Maria Inês critica custo pesado da burocracia no setor imobiliário

A presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil de Caxias do Sul (Sinduscon Caxias), Maria Inês Menegotto de Campos, tem dados ainda mais preocupantes e que podem levar ao colapso a oferta de imóveis residenciais em dois a três anos. Os dados da entidade registram o que, efetivamente, foi vendido. Em 2020, foram 263 mil metros quadrados e, no ano passado, em torno de 98 mil.

Os anos de 2014 e 2015 são considerados excelentes para o setor pela presidente, com a ressalva de que foram atípicos. De 2016 a 2021, a venda média foi de 200 mil metros quadrados, favorecida pelas negociações de repasse de usados para compra de novos, aproveitando facilidades oferecidas pela Caixa Federal. "Atualmente, o estoque é baixo, o que está se traduzindo em valorização no preço do imóvel. Ou seja, o setor passa por um momento bom. No entanto, a expectativa é de que haverá falta de imóveis na cidade para atender a demanda futura, já daqui há dois anos. Em alguns segmentos, a situação é crítica", assinala.

Ex-presidente do Sinduscon, Rodrigo Postiglione reforça o pensamento da dirigente sindical destacando que, nos últimos anos, foram raros os lançamentos no setor, em especial após a crise sanitária da Covid. "O momento é de estagnação. Um projeto novo precisa, no mínimo, um ano para maturar e mais dois ou três para se concretizar. Este hiato que estamos vivendo terá reflexos lá na frente", sinaliza.

Ele destaca que a cidade segue em contínuo desenvolvimento, com as indústrias atraindo pessoas de fora, as quais estão encontrando dificuldades para encontrar moradias, mesmo para locação. Para ele, existe um período muito grande na aprovação de projetos pelo município, especialmente pela falta de comunicação entre as secretarias envolvidas com o setor. "A pasta do Urbanismo responde bem porque está digitalizada.

Em 2023, de acordo com a Secretaria Municipal da Receita, foram liberados 21.248 protocolos de ITBI

Outras, como Meio Ambiente, Trânsito e Obras, levam mais de ano para aprovar um projeto. Esta demora causa problemas enormes às construtoras", argumenta.

Ele defende mudanças na estrutura pública, com unificação de secretarias, e definição claras de atribui-

o

Caxias

am lideranças

PETROS/DIVULGAÇÃO/JC

mil metros quadrados foram adquiridos

ções para evitar conflitos. "É preciso repensar a estrutura atual, buscando exemplos em cidades próxima, onde licenças são liberadas em dois meses, enquanto em Caxias se leva mais de um ano", cobra.

Para o secretário do Urbanismo, Giovani Fontana, o poder público não é causa maior para a queda vertiginosa na aprovação de projetos. Admite a responsabilidade burocrática, mas rechaça que seja determinante para os negócios. "Nos últimos anos, a secretaria melhorou a estrutura de equipes, principalmente na regularização", assinala.

Em 2023, de acordo com os dados da Secretaria Municipal da Receita, foram liberados 21.248 protocolos de ITBI (Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis), gerando estimativa de negócios na ordem R$ 3,9 bilhões no setor. Sobre o ano anterior, que teve 20.342 protocolos e estimativa de R$ 3,5 bilhões negociados, a alta é de 11,5%.

Burocracia responde por 12% dos custos

Estudo da Câmara Brasileira da Construção Civil aponta que os custos cartoriais e da tramitação de projetos no poder público representam 12% do valor total de uma obra. A presidente do Sinduscon de Caxias do Sul, Maria Inês Menegotto de Campos, diz que São Paulo adotou o registro imobiliário eletrônico, que reduziu a 1/3 o custo cartorial. Já a tramitação do processo continua sendo um problema, pois para cada ato o cartório tem prazo de 30 dias para responder. "Esta demora não é aceitável, o impacto nos custos das empresas é muito

Metro quadrado tem defasagem de preço

Uma das questões centrais no mercado da construção civil de Caxias do Sul tem sido o preço médio do metro quadrado, inferior à maioria das principais cidades do Estado. A presidente do Sinduscon, Maria Inês Menegotto Campos, define o valor como achatado, sem margem nos produtos de baixo e médio padrão. "Na pandemia, alguns insumos tiveram aumentos acima de 150%, mas como havia contrato a cumprir e alguma margem, as empresas honraram. Como no baixo padrão esta variável não existe, várias empresas sucumbiram", afirma.

De acordo com Rodrigo Postiglione, diretor da RPP Construtora, o valor local médio varia entre R$ 10 mil e R$ 13 mil, enquanto em cidades como Torres, Gramado e Porto Alegre parte de R$ 15 mil até R$ 20 mil. "É uma distorção decorrente da pandemia que não se conseguiu corrigir em Caxias. Com isto, muitas empresas migraram seus investimentos para estas cidades, abrindo mão de negócios locais", ponderou.

O presidente da Associação das Imobiliárias de Caxias do Sul (Assimob), Gabriel Rocha, recorda que o preço do metro quadrado da construção dobrou em Gramado, o que atraiu investidores de Caxias do Sul. "É um ganho real significativo", destaca.

TÂNIA MEINERZ/JC

Postiglione indica migração de investimentos de empresas

GABRIEL ROCHA/ARQUIVO PESSOAL/JC

Rocha destaca redução de empresas em atividade no segmento

Setor encolheu depois da pandemia

O presidente da Associação das Imobiliárias de Caxias do Sul (Assimob), Gabriel Rocha, avalia que o mercado da construção civil passou por uma transformação com a pandemia da Covid-19, principalmente a partir de um olhar mais centrado do consumidor em imóveis com melhor estrutura. Ele reconhece que o ano passado foi positivo, melhor do que o anterior, mas em função de uma produção menor, a oferta caiu.

Rocha destaca que muitas construtoras deixaram de operar em Caxias e outras fecharam as portas. Calcula que, atualmente, a cidade tenha apenas 30% das empresas do setor que havia sete anos antes. O dirigente avalia que, no passado, cada imobiliária tinha de 30 a 40 imóveis de terceiros em estoque para repassar como forma de pagamento. Hoje, não são mais do que cinco. Também estima que de cada 10 imóveis vendidos um seja terreno, dois são casas de condomínio e o restante, apartamentos.

Segundo ele, o mercado de unidades com metragem acima de 250m², foco das grandes construtoras, está bem servido, com oferta maior do que demanda. Outros formatos, no entanto, não foram produzidos e já existe escassez. "Percebe-se a falta de imóveis para locação e venda de prontos. No segmento de alto padrão, os alugueis subiram mais do que qualquer outra correção", registra.

Imóveis até 150m², com garagem, novos ou usados, estão em falta e a projeção de entrega é para oito a 18 meses. "Tem fila de espera e corretor procurando imóvel para clientes. Esta situação deve se estender por, no mínimo, dois a três anos, prazo necessário para aprovação, construção e entrega de novos empreendimentos", projeta. O investidor e o primeiro imóvel são os principais clientes para lançamentos. O consumidor que quer melhorar o seu imóvel, incluindo o seu na compra de outro, é mercado de rápida negociação.

Por conta da escassez para locação, tem conquistado espaço no setor o imóvel mais enxuto, produzido para investidores. O empresário cita caso recente de empreendimento com 140 unidades, vendido integralmente em 90 dias. "O padrão é vender 40% em seis meses, outro tanto em 12 meses e os 20% ficam para a entrega nas chaves. Como se produziu pouco, investidores enxergaram neste nicho uma possibilidade de ganho relevante", assinala.

Outro segmento em ascendência é a venda de usados, onde a oferta e a procura está desequilibrada. Tendência em alta, segundo Rocha, é o imóvel mobiliado. Citou caso de empresa com 16 apartamentos disponíveis que fechou parceria com marcenaria, mobiliou as unidades e as vendeu em curto espaço de tempo.

A mudança no mercado também exigiu novo comportamento do corretor, que precisa ter atuação técnica, entendendo os objetivos do comprador, seja uma família ou um investidor. De acordo com Rocha, não há mais espaço para um vendedor aventureiro ou inexperiente. "Precisa estudar e ter técnica. No passado, tinha mercado e oferta, bastava aguardar o cliente e negociar. Agora, sem habilidade, se frustra e estraga negócios. Este amadurecimento é importante para a valorização da atividade", afirma. Rocha calcula que a cidade tenha de 40 a 50 imobiliárias constituídas, das quais 20 são associadas à entidade, e muitos corretores autônomos.

Continua nas páginas 8,9 e 10

Prefeitura da cidade serrana acelera a desburocratização na área imobiliária

Roberto Hunoff, *especial para o JC*
economia@jornaldocomercio.com.br

Por meio das secretarias do Urbanismo e da Receita Municipal, a prefeitura de Caxias do Sul tem feito uma série de ações para reduzir a burocracia na tramitação de processos e os tributos associados à atividade da construção civil. O secretário Giovani Fontana destaca como principais desafios a continuidade do fomento da política da regularização fundiária, a revisão da legislação e o avanço na digitalização para acelerar o trâmite de processos e obter dados estatísticos mais refinados sobre o setor. "Para assegurar que isto se concretize, a equipe técnica que trabalha na diretoria de projetos da construção civil da secretaria precisa ter 16 pessoas. Hoje, são apenas sete, e não temos a perspectiva de mudar isto no momento", ressalta.

A revisão da legislação está em andamento por meio de um grupo de trabalho formado por integrantes da administração municipal e de representantes de diferentes entidades representativas do setor. Na avaliação de Fontana, cada vez mais o poder público deve deixar de adentrar nas construções e garantir maior autonomia aos responsáveis técnicos de cada obra. "A gestão pública deve ficar mais atenta aos aspectos que envolvem o coletivo, como volumetria das construções e respeito ao Plano Diretor, dentre outros", afirma.

Mais de 50 artigos já foram revisados e alterados. A principal mudança foi a elevação dos tetos para aprovação simplificada, com lei sancionada em abril deste ano. Com ela, houve ampliação para comércios de até 1 mil m², indústrias até 1,5 mil m² e residencial passa a contemplar também imóveis multifamiliares de até três unidades e 500 m². Outros pontos tornaram a lei mais rigorosa, como exigência de acessibilidade, tanques de deposição de águas de chuvas e áreas impermeabilizadas tiveram redução de 800 m² para 500 m².

Com a digitalização, o compromisso é reduzir a média atual de 120 para 15 dias para aprovação de projetos. A ideia é que o sistema esteja implantado até o fim do ano e acessível aos demais setores da administração diretamente envolvidos com o trâmite dos projetos.

Outra ação da pasta é por meio de uma comissão para tratar das habitações de interesse social, incluindo o programa Minha Casa, Minha Vida. O objetivo é acelerar a produção de projetos e buscar recursos federais. Recentemente, o governo do Estado liberou verbas para a construção de 227 unidades habitacionais. Desde 2017, quando foi entregue o condomínio Rota Nova, com 420 apartamentos, a cidade não era contemplada com projeto significativo.

LUCAS MUNARETTI/DIVULGAÇÃO/JC

Fontana defende maior autonomia para profissionais da construção civil, como forma de estimular o segmento

Impacto positivo com a redução de tributos

O secretário da Receita Municipal, Roneide Dornelles, define como significativos os avanços obtidos na legislação municipal. Cita o exemplo da isenção pagamento do IPTU sobre os loteamentos por até quatro anos durante o período de implantação, prazo que pode ser ampliado para seis, dependendo de estudos em andamento. A ideia é também estender para prédios concluídos, com isenção de dois anos do IPTU para imóveis que estão à venda.

ÍCARO DE CAMPOS/DIVULGAÇÃO/JC

Dornelles assegura que medidas já começaram a dar resultados

Para o programa Caxias Minha Casa, a administração isentou a tributação de 0,65% que havia sobre o valor total do imóvel, medida já praticada em cidades de menor porte. "Inicialmente, o município abre mão de receita, mas o resultado já é visível com o retorno de empreendedores", destaca, ao citar investimento confirmado de R$ 25 milhões para construção de empreendimento com 250 apartamentos por empresa que retomou seus negócios na cidade.

Dornelles reconhece que o longo prazo no trâmite de projetos é danoso para o empreendedor, razão para a redução estar em negociação com a Secretaria de Planejamento. Atualmente, o prazo médio para liberar processos de implantação de loteamentos é de sete anos. "Na região temos municípios liberando em oito meses", exemplifica.

Mas cita avanços positivos em Caxias, como a informatização do carnê de pagamento do IPTU, colocando fim ao papel, e a redução para 48 horas na liberação de habite-se, que antes era de 45 dias, e da guia de pagamento do ITBI, de quase um mês para três dias. "Com prazo menor e isenção do IPTU sobre novos loteamentos durante a implantação vamos conseguir atrair mais investidores", projeta.

Ainda destaca a informatização do processo de apresentação das notas fiscais para pagamento do ISSQN. Anteriormente, era necessário apresentar todos os documentos físicos, que passavam por análise manual dos servidores da pasta. Com o programa, o construtor faz o lançamento direto no sistema, o que permite a integração com todas as áreas da secretaria. Dornelles é defensor das mudanças como forma de atrair empresas que foram embora em Caxias e de reter as que estão em operação.

Grande parte dos imóveis da cidade está irregular

Levantamento realizado pela Secretaria da Receita da cidade aponta que, ao final de 2023, havia registro de 256.777 unidades no cadastro de imóveis de Caxias do Sul, número 11% superior ao de 2018. A estimativa, no entanto, é que a cidade tenha mais de 400 mil imóveis entre residenciais, não residenciais, boxes de garagem e lotes.

No total de imóveis ativos, 58% são para fins residenciais. O número atual de 148.358 unidades é 10% maior do que em 2018. Os boxes de garagem apresentam a maior alta, de 19%, na mesma base de comparação. São 59.986 registros, representando 23% do total. Os lotes têm a menor elevação, de 5%, totalizando 27.099 imóveis, equivalente a 10%. Os não residenciais representam 8%, com 21.334 registros, crescimento de 8% sobre 2018.

De acordo com o diretor geral da pasta, Micael Meurer, a construção é o terceiro maior contribuinte do ISSQN em Caxias do Sul, atrás de saúde e serviços de assessoramento, como direito e contábil. Dados da secretaria apontam que 6.059 empresas relacionadas ao segmento da construção civil emitiram notas fiscais no ano passado. O registro inclui diversos tipos de serviços, como engenharia, arquitetura, geologia, urbanismo, construção civil, manutenção, limpeza, meio ambiente, saneamento e congêneres.

Região dos Vinhedos apresenta cenário semelhante, com baixa produção de imóveis novos

A baixa produção de novos imóveis também preocupa a Associação das Empresas de Construção Civil da Região dos Vinhedos (Ascom), que atua junto ao setor de Bento Gonçalves, Garibaldi e Carlos Barbosa. De acordo com o presidente Alan Scomazzon, a situação mais crítica está centrada em Garibaldi, onde a falta de unidades é uma realidade. Em Bento, o cenário é de estabilidade, com imóveis sobrando e preços em queda. Já Carlos Barbosa passa por momento positivo, com produção e consumo alinhados.

Em Garibaldi, o dirigente detecta uma migração de empresas para municípios menores, em busca de locais diferentes, com metro quadrado de maior valor e com planos diretores mais modernos, que permitam prédios com mais andares. "O setor reivindica permissão para edificar áreas maiores, com mais aproveitamento do uso do solo e mais espaços para construção. Precisamos de planejamento e diferenciais para crescer nestes locais, com oferta de estrutura de serviços públicos e comércio", salienta, ao destacar que demanda similar se estende a Bento Gonçalves. Projeta que, caso o poder público não tome providências no curto prazo, a tendência é de agravamento do atual quadro.

Na outra ponta, ressalta o crescimento da população, com a chegada de pessoas de outros municípios, que não estão encontrando ofertas para a compra do primeiro imóvel e sequer para locação. Já o mercado de alto padrão está bem atendido. "O programa Minha Casa é importante, mas outros produtos são necessários, numa faixa um pouco acima", explica. Também destaca que o programa federal vai gerar novas unidades, de forma racional, e não no mesmo volume do passado.

O dirigente avalia que, financeiramente, as empresas estão em nível estável, pois administraram bem e aprenderam com as crises ao longo do tempo. "A busca é pelo crescimento, nada de extraordinário, mas suficiente para poder investir mais, considerando que o custo do dinheiro está elevado", argumenta. Cita que recentemente foram retomados projetos que estavam parados, até mesmo em razão da Covid-19, caso das salas comerciais, que voltaram a ser procuradas a partir de novas necessidades.

Outra forte ação no setor é a incorporação de novas tecnologias construtivas de forma a ganhar maior competitividade e reduzir a dependência de mão de obra intensiva. "Em curto prazo, a forma de construir vai mudar radicalmente, será mais industrial, tirando-se parte da mão de obra dos canteiros e levando para a indústria. Haverá redução de custos, mais rapidez na edificação e menos desperdício. Será uma obra mais limpa e segura, com venda das sobras e reaproveitamento de matérias-primas", frisa. Também cita a importância do empreendimento sustentável, com uso de energias alternativas, carregador de bateria, estação de tratamento de efluentes e coleta de água da chuva.

Reconhece que a consolidação das mudanças será lenta, até por uma questão cultural de resistência à migração para outras funções. Avalia que o mercado não está preparado para esta tendência de produtos diferenciados, com construções mistas, como alvenaria com metal. "Isto vai acontecer nos próximos cinco anos, mas o momento de escolher caminhos é agora, com a pré-fabricação, que é a mudança inicial", alerta.

Scomazzon ainda ressalta a evolução da segurança nas obras, com introdução de equipamentos e busca de suporte técnico de profissionais. Pondera que a mudança na legislação era necessária, mas a exigência de cumprimento foi rápida demais, pois sequer havia fornecedores para atender o mercado. "Estamos no caminho da estabilização e da redução drástica dos problemas", garante.

PREFEITURA DE BENTO GONÇALVES/DIVULGAÇÃO/JC

Bento Gonçalves (foto) registra cenário de estabilidade, com imóveis sobrando e preços em queda; já em Garibaldi, faltam unidades no mercado

Censo aponta retração na cidade de Bento Gonçalves

A Associação das Empresas de Construção Civil da Região dos Vinhedos realiza, desde 1998, um censo anual sobre o mercado imobiliário de Bento Gonçalves. A edição de 2023 confirmou a retração da economia pós-eleições, com incertezas econômicas e políticas.

O estudo mostra diminuição das vendas em 17%, do estoque de imóveis disponíveis em 25% e dos lançamentos em quase 75%. A conclusão do trabalho é que, num curto período de tempo, a oferta de imóveis pode ficar menor do que a demanda, com repercussão na valorização dos preços.

O total de imóveis novos em oferta para venda é de 907 unidades, distribuídos entre 812 residenciais e 95 unidades comerciais. O número é 25% inferior ao de 2022. Na comparação com o censo anterior, o número de empresas no setor caiu 14%, para 42 registros.

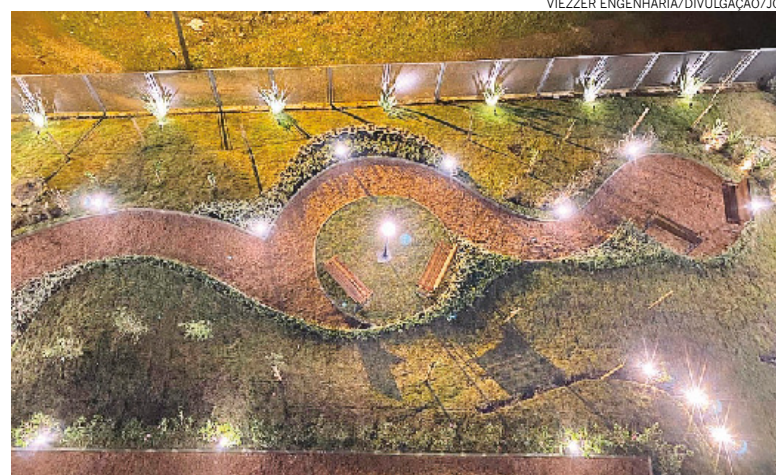
Viezzer reforça obras de padrão mais elevado

Roberto Hunoff, *especial para o JC*
economia@jornaldocomercio.com.br

A Viezzer Engenharia, com atuação focada no mercado do primeiro imóvel, com valores entre R$ 200 mil e R$ 500 mil, está praticamente sem estoques. Dentre as razões apontadas pelo diretor Oliver Viezzer é a falta de lançamentos no ano passado. Com presença nos mercados de Caxias do Sul e Canoas, a empresa sentiu a retração pós-pandemia, a ascensão posterior e o momento atual, definido como razoável. Viezzer confirma para o segundo semestre o lançamento de empreendimento de padrão mais elevado.

O uso de painéis fotovoltaicos, já regra em construções anteriores, passa a ter a companhia de sistemas para reaproveitamento de água da chuva para uso nos vasos sanitários. "A premissa é que todos os projetos serão assim, aproveitando as chuvas, visando à economia de água potável. Outro avanço é a área de bosque para convivência dos moradores, incorporada nos últimos três projetos, e que segue como benefício permanente", assinala. Segundo Viezzer, a empresa já tem tradição de investir em novas tecnologias, como uso de argamassa pronta, drywall, lajes e vigas pré-moldadas, além da adoção de modernos equipamentos para reduzir o esforço físico e aumentar a segurança dos trabalhadores.

Viezzer acredita em possível colapso na oferta de imóveis em razão de a maioria das incorporadoras ter desacelerado os investimentos em Caxias do Sul e direcionado para outras cidades, onde o mercado está mais aquecido. Ele reconhece que o prazo entre a elaboração, aprovação e construção do prédio é muito longo, superando quatro anos, sendo determinante nos resultados finais.

A esta situação acrescenta os juros elevados, que prejudicam os negócios nos padrões médio e alto, enquanto para o primeiro imóvel os financiamentos ficaram congelados por muito tempo, inviabilizando novos projetos. "O teto era praticamente o valor de custo, paramos neste segmento, o último projeto foi em 2020", relata. Com as recentes alterações patrocinadas pelo governo, ele acredita que o ânimo deve voltar, mas em função de prazos para a construção, a tendência é de falta do produto.

VIEZZER ENGENHARIA/DIVULGAÇÃO/JC
Área de lazer vem sendo valorizada pelos compradores de imóveis na Serra

Eccel aposta em produtos diferenciados

Com o entendimento de que o mercado muda continuamente, com situações diversas a cada ano, a gestão da Eccel Incorporadora definiu como estratégico o desenvolvimento de um trabalho em linha com as tendências do mercado. Maira Giasson, gestora comercial, e Roque Frizzo, responsável pelo setor de arquitetura, explicam que a empresa busca a criação de um estilo diferenciado de produto, com forte atenção aos serviços de conveniência, desenvolvendo parceiros para diferentes demandas, e foco específico, sem um olhar único sobre o mercado. "Adotamos este perfil já há algum tempo e estamos mantendo um ritmo forte de aceleração de projetos", afirma Maira.

Para ampliar as oportunidades aos clientes, a empresa expandiu atuação para além de Caxias do Sul, lançando projetos em Gramado, Porto Alegre e Santa Catarina. "São decisões cirúrgicas, com projetos diferentes, de grande aceitação. Temos obras em andamento e mais três projetos para lançar neste ano", comenta a gestora.

Frizzo faz analogia entre a construção civil e uma viagem, que é planejada com antecedência, mas que, em muitas situações, requer ajustes para fazer frente aos obstáculos que surgem. "Olhamos para o cliente de agora, mas também para a próxima geração, com pensamento de se preparar para uma jornada mais longa. Não consideramos muito a questão do mercado atual, vamos ajustando de acordo com andamento", exemplifica.

O arquiteto também destaca a preocupação com o impacto na obra nas cidades, já que ela fará parte da comunidade por décadas. Para ele, a incorporadora deve ter atenção especial com a paisagem urbana, reduzindo ao mínimo os impactos.

BWB avalia estratégias para imóveis racionais

A perda de poder de compra do consumidor com a pandemia da Covid-19 afetou a economia em geral, mas de forma especial o setor imobiliário, com reajustes de preços dos insumos que inviabilizaram a concretização de projetos.

Para o diretor da BWB, Leonardo Wisintainer Balen, este cenário criou uma demanda reprimida na atividade, que somente agora começa a ser ajustada com a compensação parcial das perdas. "Em Caxias do Sul, os valores estão aquém do que deveria. Estamos recuperando margens e alguma lucratividade", explica.

A crise desencadeou a retração nos lançamentos, levando ao cenário atual de valorização do imóvel por falta de produtos, e de venda de muitos produtos usados. "Existe procura e baixa oferta", sinaliza. A construtora trabalha no nicho de alto padrão, com unidades de três apartamentos, mas já se prepara para ingressar no mercado de famílias com menor número de integrantes e que querem imóveis mais racionais, com infraestrutura de lazer e localização estratégica. Para novembro, a empresa programou a entrega do empreendimento Pettros Home Resort, com 40 mil metros quadrados de área construída.

Balen confirma a recente aquisição de uma área de 10 mil metros quadrados, em bairro nobre da cidade, para a edificação de um produto inovador. "Será o nosso próximo lançamento, mas ainda está em análise", limita-se a comentar. O local. conhecido como chácara Ungaretti, faz parte do patrimônio histórico do município. A casa sobre o terreno será preservada e incorporada ao complexo, que não tem ainda data de apresentação oficial ao mercado.

Ele explica que a empresa tem buscado melhorar a rentabilidade dos negócios, propondo uma qualidade construtiva diferenciada, com uso de tijolo maciço, de placas de isopor entre as paredes, esquadrias de PVC e porcelanato, entre outros itens de acabamento requintado. "Buscamos alternativas que se adequem a uma tabela e acreditamos que o consumidor passará a perceber a importância da qualidade, de produto eficiente e racional", ressalta.

Construesse consolida empreendimento pioneiro

Diretor da Construesse e Edincorp Edificações e Incorporação, Volnei Sebben avalia que o mercado já esteve pior, mas que o momento é de retomada, com expectativa de crescimento a partir de agora. Reconhece que existe demanda em segmentos e regiões que estão sem oferta correspondente. "A produção ainda é baixa", reforça. Pondera, porém, que em outros pontos existe uma concentração muito grande. Um dos produtos em construção pela empresa, com 40 unidades e entrega programada para abril de 2025, será o primeiro da cidade a receber a certificação do Green Building Council Brasil por suas práticas sustentáveis. Dentre elas, a fachada frontal em posição solar norte com painéis fotovoltaicos arquitetônicos e telhado com mesmo sistema, gerando até 100% da energia do condomínio. "Será o quinto edifício no Brasil a usar este sistema, que será controlado por equipamento importado da Suíça", destaca. Também fará uso de água de reuso da chuva nas bacias sanitárias e irrigação dos jardins, medidores individuais de água potável e não potável, iluminação LED e sensores de presença nas áreas comuns, vagas de garagem com preparação para espera de carregador veicular e plano de gerenciamento de resíduos da construção e operação e uso de materiais legalizados e com procedência. "A construtora que não assumir a sustentabilidade terá um mercado cada vez menor para seus produtos", alertou. Até o ano passado, a empresa estava focada em atender o segmento de padrão médio. O novo projeto tem foco no alto padrão. Ele admite, no entanto, que ambos têm demanda, dependendo especialmente da localização.

BOSCO/DIVULGAÇÃO/JC
Bosco Esposizione trará práticas inovadoras para a cidade

** Roberto Hunoff é jornalista e correspondente do Jornal do Comércio em Caxias do Sul*

Retorno ao trabalho após enchentes requer cuidados

Recursos Humanos » *Médica fala como organizações precisam lidar com a situação*

As enchentes no Rio Grande do Sul, que ocorreram no final de abril e começo de maio, deixaram um rastro de destruição que vai além dos danos materiais, impactando profundamente a vida de milhares de trabalhadores em todo o Estado. E para a maioria, o retorno ao trabalho após uma catástrofe coletiva representa um desafio ainda maior.

Estudos realizados pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) dois anos após a tragédia em Mariana (MG), revelaram que quase 30% da população afetada pelo desastre em Brumadinho apresentava sintomas associados à depressão, um índice quase cinco vezes maior do que o observado no restante da população do País. Para Simone Nascimento, médica com especialização em saúde mental e bem-estar corporativo, nesse processo delicado de retomada, as empresas desempenham um papel fundamental no apoio e na reintegração desses trabalhadores.

Segundo a médica, a volta ao trabalho apresenta desafios significativos para os colaboradores. Além das perdas materiais e de entes queridos, há uma quebra abrupta da rotina conhecida, sobreposta a outras perdas como financeira, da liberdade, do convívio social, e a interrupção de planos e projetos. Situações como essa também podem desencadear sentimentos de perda, culpa, raiva e medo. Se não forem adequadamente gerenciados, esses sentimentos podem afetar significativamente o bem-estar e o desempenho no trabalho, podendo levar a transtorno de estresse pós-traumático (TEPT), ansiedade, depressão e alterações do sono

"Muitos que sofrem com a insegurança alimentar e de moradia, dificuldade de acesso a suporte médico e psicológico para a gestão do estresse pós-traumático, também lidam com a sensação de isolamento, alterações do sono, levando a fadiga crônica, dificuldades de concentração, além do medo da recorrência dos eventos traumáticos. Sendo assim, a reintegração ao cotidiano de trabalho demanda uma adaptação que respeite os diferentes ritmos de recuperação de cada indivíduo e as organizações precisam entender isso."

Readequar projeções e expectativas é fundamental para a sustentabilidade do negócio

Para apoiar os funcionários, é fundamental que as lideranças compreendam e validem a gravidade da situação. Evitar pressioná-los a "superar rapidamente" suas emoções, ou a minimizar suas experiências, é crucial. As empresas devem evitar a comunicação genérica e a positividade forçada, além de garantir ações concretas de suporte.

Sobrecarregar os colaboradores com exigências de produtividade imediatas também deve ser evitado, respeitando o processo de recuperação individual. Essas práticas criam um ambiente seguro e contribuem para restabelecer a normalidade de forma mais rápida, ao contrário de ações que podem causar mais danos.

Simone também sugere que as empresas ofereçam flexibilidade de horário e a possibilidade de trabalho remoto, mesmo que temporariamente, para acomodar as diferentes necessidades dos funcionários. É importante considerar, porém, que muitos colaboradores que estavam em home office perderam seus equipamentos de trabalho e estão impossibilitados de retornar às suas casas.

Outra estratégia eficaz é a antecipação de férias coletivas, especialmente nos casos em que a própria empresa foi afetada pela tragédia. Isso permite que os funcionários tenham um período para se recuperar emocionalmente e lidar com as consequências do desastre. "Programas de apoio à saúde mental, com sessões regulares com psicólogos e espaços de descompressão no local de trabalho, podem ajudar os colaboradores a enfrentar o estresse pós-traumático e a sensação de isolamento. Implementar um sistema de mentoria ou grupos de apoio também pode ser benéfico, permitindo que os funcionários se sintam mais amparados durante o processo de reintegração. Esse sistema de apoio pode ser criado em ambiente virtual, envolvendo pessoas de outras regiões que se voluntariam para atender a essas demandas", indica a médica, que complementa dizendo que é essencial que a liderança da empresa esteja verdadeiramente comprometida com as iniciativas de apoio e criar um ambiente seguro é crucial para evitar perdas ainda maiores, tanto para os colaboradores quanto para a produtividade.

"Treinamentos sobre empatia e comunicação não violenta podem ajudar gestores e líderes a lidarem melhor com essas situações. Readequar projeções e expectativas é fundamental para a sustentabilidade do negócio. Recomenda-se também a criação de um plano de continuidade de trabalho que incorpore estratégias de gestão de crises e saúde mental, preparando a empresa para responder de maneira eficaz e sensível a futuras adversidades, podendo servir de exemplo para outras regiões não afetadas".

EVANDRO OLIVEIRA/JC

Muitas empresas precisaram fechar as portas por todo o Estado e tantas recém começam a receber os colaboradores

SIMONE NASCIMENTO/ARQUIVO PESSOAL/JC

Simone diz que é preciso ter empatia e comunicação não violenta